

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先週まで募集をしていた東京の 営業塾 第1回講座が
10月11日にスタートとなりました。
本当にありがとうございます。

名古屋では、次回は1月の開講です。
来月11日より募集を開始致します。

受講生の皆さまからは、営業塾で学んだ内容を
使って結果が出ているという声を
数多く頂くことができています。
今後も今以上の実践的なスキルのご提供ができるよう
取り組んでいきます。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◆ 新規開拓物語 VOL.273 ◆◆

■夏にほとんどの売上が集中する・・・

今日からはある空調設備工事業の新規開拓物語です。

↓空調工事設備業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.html

この会社は全員で10名の会社です。そのほとんどが
現場で工事や作業をする職人さんやサービスマンです。

空調設備工事業という業界は、一般的には主に各種エアコンを取り扱うことが多い仕事です。そのため、新規の取付依頼や修理案件が増える夏に需要が極端に固まり、1年の売上のほとんどが7月8月にあがるということもそれほど珍しくありません。

この会社も典型的な空調設備業の動きとなっています。夏の時期になると、社長様自身も現場に入り仕事を行わなければならなくなります。顧客開拓の営業どころではありません。

そして秋になるとそれまでとは打って変わって依頼がなくなります。一般の方が想像するほど冬の暖房需要というものはありません。

秋になると案件がなくなるので営業をしにいきます。それが春までは毎年何となく行うのですが、夏になるとそれどころではなくなります。そして夏が終わると昨年に営業を行ったことがリセットされてまた、1から営業をしにいく・・・

夏に売上が固まってしまうことや、営業の成果が蓄積されないこの状態を何とかしたいと考えていました。

↓空調工事設備業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.html

(次週へ続く・・・)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
